



Revelación
del costo
de los incentivos
en el impuesto a la
propiedad inmobiliaria
para empresas

Por Andrew Wagaman

LOS DEFENSORES DE BUENOS GOBIERNOS DE TODO TIPO DE IDEOLOGÍAS ESPERAN QUE UNA NUEVA LEY CONTABLE ACLARE los costos de los incentivos en impuestos a la propiedad inmobiliaria para empresas, después de años de escepticismo sobre los supuestos beneficios económicos de estas deducciones impositivas. La declaración n.º 77 de la Junta de Normas Nacionales de Contabilidad, conocida como GASB 77, exige que unos 50.000 gobiernos estatales y locales informen la cantidad total de recaudación tributaria que se pierde al año por los incentivos que pretenden atraer o retener empresas dentro de sus fronteras.

Los gobiernos locales comenzaron a adherirse a GASB 77 por primera vez en los informes financieros anuales integrales (CAFR, por su sigla en inglés) del año fiscal 2016, que se publicaron en 2017. Estas declaraciones ofrecerán una fuente nueva y muy rica de datos a los funcionarios electos, gestores de políticas, investigadores y periodistas que buscan analizar los costos de los incentivos fiscales para empresas y hacer un avalúo más preciso de la salud fiscal de estas jurisdicciones.

Según un informe publicado en febrero por el Instituto W. E. Upjohn para la Investigación sobre el Empleo (Bartik 2017), desde 1990 se triplicó el total de incentivos fiscales para empresas. El autor Timothy Bartik notó que en 2015 los gobiernos estatales y locales gastaron un total de 45 mil millones de dólares en incentivos fiscales para empresas, que incluyen 12 mil millones de dólares al año solo en reducciones al tributo inmobiliario.

Si bien muchos funcionarios públicos ofrecen incentivos fiscales para empresas por motivos loables, los críticos denuncian que estos acuerdos pueden dar una ilusión breve de prosperidad, pero luego no compensan las consecuencias en la salud fiscal, tanto a largo como

En la zona metropolitana de Kansas City, el uso de los incentivos en impuesto a la propiedad inmobiliaria para empresas ha generado una competencia corrosiva entre los gobiernos locales de la región. Crédito: peeterv

a corto plazo. Al atraer nuevas empresas a la jurisdicción, se pueden incrementar los ingresos o las oportunidades laborales, expandir la base imponible y revitalizar zonas urbanas que están deterioradas (Kenyon, Langley y Paquin 2012). Pero los opositores apuntan a una investigación cada vez más extensa que indica que los incentivos erosionan las bases impositivas y al mismo tiempo generan calles, cloacas y servicios públicos adicionales que los gobiernos deben mantener y financiar durante un futuro previsible (Wassmer 2009; Marohn 2011).

“Ahora mismo, la historia de los incentivos se concentra principalmente en los beneficios potenciales de atraer empresas, y no se presta mucha atención a lo que hay que dar a cambio”,

En 2015, los gobiernos estatales y locales gastaron un total de 45 mil millones de dólares en incentivos fiscales para empresas, que incluyen 12 mil millones de dólares al año solo en reducciones al impuesto a la propiedad inmobiliaria.

dice Adam Langley, analista de investigación sénior del Departamento de valuación y tributación del Instituto Lincoln de Políticas de Suelo. “Sin lugar a duda, en la última década se han incrementado las divulgaciones, pero en muchos lugares hay muy poca información pública sobre las pérdidas de recaudación tributaria que provocan los incentivos”.

Qué se arriesga

Antes de que GASB 77 entrara en vigor, en diciembre de 2015, los funcionarios públicos podían “repetir el plato” de los incentivos fiscales bajo las narices de los contribuyentes, y a veces incluso a costa de estos. Según el centro nacional de investigación de políticas Good Jobs First, que rastrea los acuerdos de incentivos y ha abogado con ahínco para lograr mayor transparencia (GJF 2015b), las deducciones impositivas para el

REQUISITOS DE INFORMES DE LA JUNTA DE NORMAS NACIONALES DE CONTABILIDAD (GASB, POR SU SIGLA EN INGLÉS)

Los gobiernos de los 50 estados preparan sus informes financieros anuales según los Principios de contabilidad generalmente aceptados de la GASB; cerca del 70 por ciento de los gobiernos locales cumplen con estos requerimientos, pero no todos son obligatorios. La GASB no es una entidad gubernamental como el Servicio de Impuestos Internos, y sus principios no son ley. Sin embargo, los beneficios son suficientemente evidentes como para inspirar una amplia aceptación. La divulgación uniforme de la información financiera de los gobiernos permite hacer comparaciones fiscales sencillas entre los estados y las agencias públicas. Asimismo, puede inspirar la confianza entre el público de que determinado gobierno realiza su labor con transparencia y responsabilidad. Esta confianza ayuda a construir y mantener niveles de crédito saludables, lo que les permite a los gobiernos pedir dinero prestado a bajo costo.

Antes de GASB 77, la cantidad de información financiera que los gobiernos locales brindaban sobre los incentivos fiscales variaba en cada estado según sus políticas específicas de informes sobre gastos en impuestos, pero la mayoría de ellas no exigían que los gobiernos locales informaran la renta perdida relacionada con los incentivos en impuestos a la propiedad inmobiliaria.

Desde diciembre de 2015, fecha de publicación de la declaración n.º 77 por parte de la GASB, los gobiernos deben informar la cantidad total de renta estimada perdida debido a los incentivos fiscales, las pérdidas estimativas de renta relacionadas con las reducciones de otro organismo gubernamental y los objetivos de creación de puestos de trabajo u otros compromisos que asumen quienes reciben las subvenciones como parte de los acuerdos de deducciones tributarias. Además, los gobiernos deben explicar la capacidad que tienen de

recuperar los impuestos perdidos. Por ejemplo, algunos acuerdos de reducciones incluyen disposiciones de recuperación en caso de que las empresas no cumplan con los compromisos contraídos.

La definición de la GASB de reducción impositiva es “un acuerdo entre un gobierno y un individuo o entidad mediante el cual el gobierno promete privarse de recaudaciones tributarias y el individuo o entidad promete, en consecuencia, tomar una determinada medida que contribuya al desarrollo económico o que beneficie de otro modo al gobierno o a sus ciudadanos”.

GASB 77 no exige que los gobiernos nombren a las empresas que recibieron deducciones impositivas ni que indiquen la cantidad de deducciones que se otorgaron. Así, es difícil determinar el costo promedio de acuerdos o si estos acuerdos se están haciendo con mayor o menor frecuencia, comenta Greg LeRoy, director ejecutivo de Good Jobs First. Lo que es más crucial, GASB 77 no exige que se indique la recaudación tributaria perdida en años futuros, un desvío de otros requisitos de divulgación que la GASB emitió recientemente relacionado con las futuras obligaciones de pensiones.

Es probable que, con el tiempo, más de 50.000 gobiernos locales informen los números de los incentivos fiscales debido a GASB 77, pero muchos todavía no lo han hecho. LeRoy dijo, “Los datos empezarán a llegar en abril, fluirán con solidez en junio y serán una catarata en noviembre y diciembre de 2017” (LeRoy 2017).

Langley advirtió que es demasiado pronto para predecir el impacto de GASB 77. Dijo que es probable que los informes del primer año tengan errores y no cumplan con todo lo solicitado, y GASB 77 no cubrirá todas las formas de financiamiento mediante incremento impositivo (TIF).

desarrollo económico son, sin duda, las subvenciones laborales más caras.

En 2015, las empresas pagaron unos 258 mil millones de dólares en impuestos a la propiedad inmobiliaria en todo el país, la proporción más grande (36,5 por ciento) de los impuestos locales y estatales a empresas, y más de la mitad (53 por ciento) de la renta total por tributos inmobiliarios, según el Consejo de Estado de Tributación (COST 2016). Los gobiernos locales en particular dependen de los impuestos a la propiedad inmobiliaria, que sumaron el 30 por ciento de toda la renta local en 2014, según el Instituto Lincoln (Reschovsky 2014). En muchos lugares, el impuesto a la propiedad inmobiliaria es la fuente principal de financiamiento para la educación pública, el mantenimiento de calles y cloacas, y los servicios de emergencias. Por lo general, es menos susceptible a recesiones económicas que la recaudación por impuestos a la venta o la renta, y es más progresivo que el impuesto a la venta (Reschovsky 2014).

“GASB 77 comenzará a debatir los verdaderos costos de estas reducciones a impuestos comerciales”, dijo R. Crosby Kemper III, director ejecutivo de la Biblioteca pública de Kansas City. Kemper, ex banquero y crítico frecuente de las subvenciones corporativas, dice, “Creo que los números van a espantar a los ciudadanos, y ese es justamente el motivo por el que no los hemos visto hasta ahora”.

Ellen Harpel, fundadora de la firma de consultoría en desarrollo económico Smart Incentives, cree que las subvenciones seleccionadas pueden ofrecer un estímulo económico y levantar la moral, y esto compensará la recaudación tributaria perdida. Dijo que, cuando los acuerdos no salen bien, suele ser porque las comunidades no tienen objetivos económicos coherentes o no los comunican, no porque los incentivos fiscales tengan fallas inherentes. Ella considera que GASB 77 es una oportunidad de ilustrar a los contribuyentes sobre cómo los acuerdos fiscales responsables son solo una forma en que los grupos de desarrollo económico ayudan a las comunidades a alcanzar sus metas (Harpel 2016).

En el mejor de los casos, si se atrae una empresa grande, se puede aumentar la productividad de los trabajadores y atraer a empresas

similares a la zona, y así se crearía un espiral de devolución positiva (Kenyon, Langley y Paquin 2012). Lo ideal es que los incentivos seleccionados atraigan empresas, que a su vez atraerán a otras empresas, y así se crearían “economías aglomeradas” con valiosos efectos indirectos para toda la comunidad. Según un estudio de 2010 del economista Enrico Moretti, un trabajo de industria de alta tecnología puede crear hasta cinco trabajos adicionales locales (Moretti 2010). Este es un ejemplo del efecto multiplicador: la idea de que los trabajos nuevos que se crean en una empresa que recibe incentivos sostendrán nuevos trabajos en la economía local porque los proveedores locales aumentarán las compras y habrá más gastos en bienes y servicios locales.

Sin embargo, el desafío más grande para los funcionarios públicos es decidir si una empresa en realidad se está decidiendo entre dos o más ubicaciones o si está buscando la cereza del postre para un negocio ya cerrado. Kenyon y Langley indican que es mucho más probable que las deducciones impositivas influyan en la decisión de una empresa de ubicarse dentro de una zona metropolitana y no entre dos zonas metropolitanas distintas. Los estudios del Instituto Upjohn demuestran que las empresas que a veces negocian para obtener incentivos fiscales ya se decidieron (Fisher 2007). Algunos gobiernos exigen a las empresas que prometan por escrito que se ubicarían en cualquier otro lugar si no fuera por la deducción impositiva. Sin embargo, al final los funcionarios no tienen una forma infalible de asomarse a esta caja negra. Y dejar al descubierto a una empresa puede ser señal de que no son queridas en esa comunidad; los funcionarios del desarrollo económico creen que este mensaje puede hacer retroceder a la comunidad si las zonas metropolitanas similares o cercanas siguen ofreciendo incentivos fiscales.

Hay muchas investigaciones que indican que los acuerdos de incentivos a veces enfrentan a dos o más comunidades que comparten un mercado laboral, en vez de seleccionar comunidades de distintas regiones. Esto quiere decir que la decisión final de la ubicación de una empresa no será demasiado relevante para el lugar que elijan los empleados para vivir y sociabilizar, y tampoco creará muchos trabajos adicionales, si se crea



En Kansas City, Misuri, se aprobaron ocho veces más acuerdos de TIF (financiamiento mediante incremento impositivo) en zonas de poca pobreza, como Country Club Plaza (izquierda), que en zonas con un índice de pobreza superior al 30 por ciento, como East Kansas City (derecha). Crédito: Eric Bowers



alguno, para la región más amplia conmutable. En este caso, las reducciones en impuestos a la propiedad inmobiliaria desvían el dinero de los servicios públicos y no estimulan la actividad económica.

KANSAS CITY, MISURI

Los incentivos fiscales para empresas causaron una competencia muy corrosiva en la zona metropolitana de Kansas City, que se extiende a ambos lados de la frontera entre Misuri y Kansas. Los empresarios hacían enfrentar a los gobiernos locales de la región porque los amenazaban con mudarse al municipio que les ofreciera el mejor acuerdo. En los últimos años, la guerra por el desarrollo económico entre jurisdicciones políticas a ambos lados de la frontera se tornó tan tensa, que 17 líderes empresariales escribieron a los gobernadores de los dos estados en 2011 y les rogaron que acabaran con la rivalidad.

“Están enfrentando a los estados y las únicas que ganan de verdad son las empresas que ‘pescan incentivos’ para reducir costos”, decía la carta. “Los que pierden son los contribuyentes, que deben ofrecer servicios a quienes no los están pagando”.

Don J. Hall, Jr., presidente y director ejecutivo de Hallmark Cards, ha abogado con particular fervor por una reforma, sin obtener resultados. La fundación Hall Family Foundation calculó que la última primavera los condados de Wyandotte y Johnson, Kansas, sacrificaron en total 161 millones de dólares en impuestos para alentar

a las empresas a reubicar 6.003 puestos de trabajo desde el condado de Jackson, en el estado de Misuri. Por su parte, Jackson gastó 114 millones de dólares para robar 4.474 puestos de trabajo a los condados de Wyandotte y Johnson, de Kansas.

Angela Smart, vicepresidente de la fundación, destaca que ni uno de los 275 millones de dólares totales se gastó en crear puestos de trabajo realmente “nuevos” para la zona metropolitana más amplia. “En muchos aspectos, es asistencia a corporaciones, a costa de la erosión de las bases impositivas”, agrega.

Kansas City también sufre falta de transparencia en el financiamiento mediante incremento impositivo (TIF, por su sigla en inglés). Con el TIF, el crecimiento en los impuestos a la propiedad inmobiliaria u otras rentas en determinadas zonas geográficas se destina a apoyar el desarrollo económico de esa zona, por lo general para financiar mejoras a la infraestructura. A diferencia de las reducciones en los tributos inmobiliarios, el TIF no disminuye los impuestos de las empresas, pero destinar la renta del impuesto a la propiedad inmobiliaria a otras actividades es una opción en todos los programas de TIF (Kenyon, Langley y Paquin 2012). Los funcionarios del desarrollo económico de Kansas City no respondieron al pedido de comentarios.

Las ciudades promueven los distritos con TIF como una herramienta útil para combatir el deterioro y alentar los nuevos desarrollos en las zonas empobrecidas (Rathbone y Tuohey 2014).

Pero según indica el Instituto Show-Me, un *think-tank* fundado por Kemper, en Kansas City se aprobaron ocho veces más acuerdos de TIF en zonas de poca pobreza que en zonas con un índice de pobreza superior al 30 por ciento (Rathbone y Tuohey 2014).

Las propuestas de desarrollo que se presentan a las comisiones de TIF cercanas a Misuri deben incluir un análisis de deterioro y explicar si la zona de interés quedaría con poco desarrollo si no fuera por la subvención fiscal. Pero los que suelen hacer estos análisis son los contratados por los emprendedores inmobiliarios. En 2014, los investigadores no encontraron un solo caso en que el consultor llegara a una conclusión desfavorable para el emprendedor inmobiliario (Rathbone y Tuohey 2014). “Hemos creado un derecho fundamental a acceder a reducciones en los impuestos a los bienes raíces para los emprendedores inmobiliarios y las corporaciones de Kansas City”, dice Kemper.

Laura Reese y Gary Sands, investigadores de Michigan, descubrieron que los incentivos fiscales en realidad pueden perpetuar la desigualdad entre las zonas de altos y bajos ingresos, porque los incentivos son mayores en las zonas con más ingresos. Los suburbios otorgan alivios impositivos más altos per cápita que las ciudades, lo que promueve una expansión urbana descontrolada

y dificulta el acceso a los trabajos “nuevos” a las personas de menos ingresos que viven en el centro (Sands y Reese 2012). En Greater Cleveland, el 80 por ciento de los acuerdos que se hicieron tras la creación de los programas de reinversión en la comunidad requerían que las empresas se alejaran de la ciudad y fueran a los suburbios del condado de Cuyahoga, según descubrió Good Jobs First.

“Creo que GASB 77 despertará a algunos de los luchadores por la justicia social, porque el debate de la desigualdad definitivamente tiene repercusiones”, dijo Kemper, que cree que el valor anual de las reducciones fiscales y otros incentivos gubernamentales de Kansas City podrían llegar a sumar 150 millones de dólares.

“Este es dinero que se quita a los servicios sociales, a las personas peor posicionadas en la cadena socioeconómica de la comunidad, para subvencionar a las personas y corporaciones con mayores ganancias de la comunidad. ¿Cómo puede ser justo?”

CONDADO DE FRANKLIN, OHIO

Los funcionarios del condado de Franklin, Ohio, también hicieron uso extensivo de las reducciones en impuestos a la propiedad inmobiliaria y el TIF, pero ellos reconocen los beneficios de mostrar más transparencia. El monto total del valor



Columbus, Ohio, fue el segundo municipio grande, luego de la ciudad de Nueva York, en publicar su informe financiero anual con las divulgaciones que exige la GASB 77. Crédito: iStock.com/Dave15957

inmobiliario en una zona con reducción o TIF pasó de unos 1,4 mil millones de dólares en 1999 a 6,7 mil millones de dólares en 2014, según el *Columbus Dispatch* (Bush 2014). Clarence Mingo, auditor del condado de Franklin, comenta que este aumento se dio con “muy poca conciencia del público sobre las consecuencias”.

Mingo dijo en abril, “Me asustaba el hecho de que los gobiernos sigan otorgando reducciones sin tener datos a mano para medir el impacto en la comunidad”.

En 2016, Mingo contrató al Instituto Lincoln para llevar a cabo una evaluación de las reducciones en impuestos a la propiedad inmobiliaria. Las conclusiones del análisis se publicaron en marzo de 2017 e indican que las reducciones en realidad tuvieron modestos resultados positivos en el condado de Franklin. El estudio reveló que un aumento del uno por ciento en la porción de valor inmobiliario total que se descuenta en determinado distrito escolar tiene un correlato con tasas ligeramente inferiores en los tributos inmobiliarios y valores inmobiliarios apenas más altos (Kenyon, Langley, Paquin y Wassmer 2017).

Pero los investigadores de Lincoln, entre ellos Kenyon y Langley, criticaron la falta de información confiable sobre las reducciones en impuestos a la propiedad inmobiliaria disponible para los contribuyentes del condado de Franklin. El problema no es la cantidad de datos combinados que publicaron los gobiernos locales, el condado y las agencias estatales de Ohio, sino la calidad, en particular cuando se trata de calcular la renta perdida.

Por ejemplo, siete ciudades del condado ofrecen información básica sobre los programas de incentivos, como criterios de elegibilidad y beneficios, pero ninguno informa el costo de estos programas. Otras ciudades participan en la Chequera en línea de Ohio (Online Checkbook), una iniciativa de transparencia en la que los gobiernos pueden informar todos los gastos y los cheques emitidos. Pero no incluye las reducciones en tributos inmobiliarios ni ningún otro gasto en impuestos. El estado de Ohio publica un informe de gastos en impuestos, pero no incluye las reducciones en impuestos a la propiedad inmobiliaria.

A Mingo le gustaría que los incentivos fiscales se evaluaran cada algunos años. Espera que el condado de Franklin se pueda asociar con los condados circundantes del centro de Ohio para crear una versión regional de la Oficina de presupuesto del Congreso.

“Los municipios harían bien en contratar una autoridad independiente para que realice un análisis de costos y beneficios antes de otorgar una reducción”, dice. “Eso sería dinero bien gastado en beneficio de los contribuyentes”.

La ciudad de Columbus, sede del condado de Franklin, adelantó los próximos debates de GASB 77. En abril de 2017, Columbus se convirtió en el segundo municipio grande, luego de la ciudad de Nueva York, en publicar su informe financiero anual con las divulgaciones que exige la GASB 77. El informe reveló que las reducciones fiscales de 2016 le costaron a Columbus 1,9 millones de dólares en recaudación tributaria perdida (ciudad de Columbus, 2017). Pero este número no incluyó los casi 31 millones de dólares que se destinaron el año pasado a los distritos de la ciudad con TIF.

Hugh Dorrian, auditor de la ciudad, dijo, “Los gobiernos deberían publicar estos diversos tipos de incentivos, y el nuestro también. Cuanto más abiertos son los gobiernos, mejor funcionan. Por eso apoyo mucho el principio de GASB 77, aunque no haya consenso sobre cómo se debe interpretar”.

Greg LeRoy, director ejecutivo de Good Jobs First, notó que Dorrian, que es auditor de Columbus desde 1969, tenía una reputación estelar por publicar costos de subsidios fiscales mucho antes de que interviniera GASB. Pero en una declaración escrita presentada en abril, Good Jobs First citó a la ciudad por no incluir los pagos en TIF y las reducciones fiscales como reducciones en el CAFR de 2016.

“Columbus es la capital del estado de Ohio, y también la ciudad más grande”, escribió LeRoy. “Si da un ejemplo con fallas, otras jurisdicciones podrían evitar publicar reducciones en impuestos y socavar esta reforma emblemática sobre la transparencia” (GJF 2017).



COOPERACIÓN REGIONAL Y TRANSPARENCIA EN DENVER, COLORADO

Los funcionarios del desarrollo económico de Denver se han dedicado a la transparencia desde la década de 1980, y su experiencia sugiere que GASB 77 podría ayudar a los funcionarios públicos a retomar el control sobre los incentivos fiscales contraproducentes para empresas porque institucionalizarían el respeto y la confianza a nivel regional.

El principio que rige la Economic Development Corporation de Metro Denver (MDEDC) es: “más información es mejor que menos”. Se mantiene informado a los miembros sobre las actividades de desarrollo económico sin comprometer la confidencialidad de los clientes. La tradición se remonta a la crisis petrolera de 1986, que desató un altercado en el desarrollo económico por el cual las empresas literalmente se mudaban de un lado a otro de la calle, según comenta Laura Brandt, directora de desarrollo económico de MDEDC.

Después de esa experiencia, un pequeño grupo de funcionarios locales decidió que las comunidades podrían trabajar en conjunto bajo una entidad en común, que con el tiempo se convirtió en MDEDC, para promover a toda la región en primer lugar y a las comunidades individuales en segundo lugar.

Los miembros firman un Código de ética que casi no se ha modificado desde fines de los 80. Es un documento legal no vinculante que reconoce sus propias limitaciones. El preámbulo incluye esta oración: “Reconocemos por completo que todo Código de ética carece de valor sin un nivel inherente de confianza en la integridad de sus

Economic Development Corporation de Metro Denver (MDEDC) abarca más de 70 gobiernos, organizaciones de desarrollo económico y grupos de industrias comprometidos con un Código de ética que alienta la cooperación regional con respecto a los incentivos en impuestos a la propiedad inmobiliaria para empresas. Crédito: iStock.com/nick1803

miembros y el compromiso de cada uno de nosotros de comportarnos según los niveles más altos de conducta profesional” (MDEDC 2004).

Y aunque cueste creerlo, el Código de ética funcionó. Hoy, MDEDC incluye a más de 70 gobiernos, organizaciones de desarrollo económico y grupos industriales. “La gente llama todo el tiempo y nos pregunta ‘¿Cómo lo hicieron?’” dice Brandt. “Al principio no fue fácil. Pero ahora se tornó un hábito”.

Los miembros que firman el código prometen notificar a otro miembro de la comunidad si una empresa ubicada en territorio del segundo miembro expresa interés en mudarse. Según el código, “las violaciones de este compromiso serán consideradas como la ruptura más severa de nuestra promesa como miembros”. Quienes violen el código se enfrentarán a una especie de intervención ante un comité de MDEDC.

Las empresas que están interesadas en la zona de Denver se dirigen directamente a MDEDC, que a su vez les proporciona a todas las comunidades miembro la información sobre el tipo de propiedad que busca la empresa sin revelar su nombre. MDEDC presenta a los responsables de las empresas y los funcionarios locales solo cuando redujo los posibles sitios a menos de un puñado.

“El modelo se basa en la confianza”, escribió Leigh McIlvaine en un informe de Good Jobs First de 2014. “Los miembros creen que el sistema ayudará a sus comunidades de forma justa y confían en que las inversiones de las comunidades vecinas también beneficiarán a las suyas” (McIlvaine y LeRoy 2014).

Mejorar los programas de incentivos fiscales

Además de promover una mayor transparencia y cooperación regional, los expertos dicen que las comunidades también pueden mejorar los programas de incentivos fiscales con algunos pasos claros.

Limitar el período de reducciones fiscales. Según Bartik, los acuerdos de tributos inmobiliarios suelen durar más de 15 años, mucho más que otros tipos de incentivos fomentados por el gobierno. Cuanto más largo sea el acuerdo, menos probabilidad tiene ese gobierno de recaudar el total de los impuestos de la propiedad en cuestión. Bartik dice que, además, los altos cargos de las empresas suelen preferir un lapso relativamente corto de tiempo (piensan en la cotización de las acciones y los objetivos de renta de la empresa) y no piensan en el futuro cuando deciden sobre la ubicación y la expansión de la empresa. Para las empresas, el valor de un dólar en incentivos fiscales que se ofrece a 10 años vale unos 32 centavos de hoy (Bartik 2017). En otras palabras, un acuerdo impositivo con algunos años de más no hace mucha diferencia para la empresa involucrada, pero sí implica un costo para el gobierno local.

Estructurar los acuerdos de reducción para que el porcentaje que se descuenta disminuya con el paso del tiempo. Kenyon indica que esto puede ayudar a que las empresas eviten sorpresas por aumentos cuando concluye el acuerdo, y que las lleve a negociar con otro municipio al otro lado de la ciudad para obtener un nuevo acuerdo.

Establecer objetivos de sueldos y empleo en los acuerdos de reducciones, además de disposiciones de recuperación si las empresas no cumplen con dichos objetivos. Los funcionarios públicos podrían solicitar a los destinatarios de los beneficios que ofrezcan un cierto porcentaje

de trabajos a tiempo completo o salarios iguales o superiores al promedio de la región como condiciones previas al acuerdo. Los acuerdos también podrían estipular que se contraten residentes locales para hacer al menos una parte del trabajo. Los acuerdos deberían incluir disposiciones de recuperación en caso de que las empresas no cumplan con dichos objetivos.

En un informe de 2009 del Instituto Lincoln, Robert Wassmer planteó cuatro preguntas que deberían considerar los funcionarios públicos al momento de decidir si otorgar o no una reducción en impuestos a una empresa (Wassmer 2009):

- ¿La empresa realmente mudará sus actividades si se rechaza la reducción al impuesto?
- ¿El incentivo fiscal hará que la empresa sea más rentable en su ciudad que en otras ciudades que también ofrecen subvenciones similares?
- ¿La empresa seguirá siendo responsable de los impuestos o tarifas que excedan el costo de proveer nuevos servicios públicos cuando se establezca el acuerdo, para que no se reduzcan los fondos del gobierno?
- De lo contrario, ¿vale la pena someterse al estrés fiscal que genera el acuerdo impositivo por los beneficios de la generación de empleo, la potencial revitalización del barrio y el intento de atraer más empresas como resultado del efecto de multiplicidad?

GASB no es el primer intento de mejorar la transparencia en incentivos fiscales, y tampoco ofrece una respuesta definitiva a la pregunta de si estos construyen o destruyen el valor de los lugares. Pero sí ayuda a las comunidades con programas de reducciones impositivas a responder estas preguntas con más que instinto o esperanza.

¿La exposición adicional cambiará la opinión pública lo suficiente como para ocasionar una reforma significativa? ¿O los dirigentes y contribuyentes locales solo piensan en la promesa de los incentivos? El tiempo lo dirá. □

Andrew Wagaman es periodista de negocios para el diario *The Morning Call*, de Allentown, Pensilvania. Puede contactarlo por correo electrónico a wagamanandrew@gmail.com.

REFERENCIAS

Bartik, Timothy J. 2017. *A New Panel Database on Business Incentives for Economic Development Offered by State and Local Governments in the United States*. Preparado para Pew Charitable Trusts. Kalamazoo, MI: Instituto W.E. Upjohn para la investigación sobre el empleo. <http://research.upjohn.org/reports/225>.

Bush, Bill. 2014. “Property Tax Breaks Have Quadrupled in Franklin County.” *The Columbus Dispatch*, 3 de septiembre. www.dispatch.com/content/stories/local/2014/09/03/whos-not-getting-a-property-tax-break.html.

Ciudad de Columbus. 2017. “Comprehensive Annual Financial Report for the Fiscal Year Ended December 31, 2016.” www.columbus.gov/auditor/cafr.

COST (Consejo de Estado de Tributación, por su sigla en inglés). 2016. *Total State and Local Business Taxes: State-by-State Estimates for Fiscal Year 2015*. Washington, DC. (diciembre). <http://cost.org/WorkArea/DownloadAsset.aspx?id=94697>.

Dorrian, Hugh J. 2017. “City of Columbus Ohio Comprehensive Annual Financial Report for the Fiscal Year Ended December 31, 2016.” www.columbus.gov/uploadedFiles/Columbus/Elected_Officials/City_Auditor/Reports/CAFR/2016_CAFR.pdf.

Fisher, Peter S. 2007. “The Fiscal Consequences of Competition for Capital.” En *Reigning in the Competition for Capital*, editado por Ann Markusen, 57–86. Kalamazoo, MI: Instituto W.E. Upjohn para la investigación sobre el empleo.

GJF (Good Jobs First). 2015a. “GASB Launches a New Era of Subsidy Transparency.” Washington, DC. www.goodjobsfirst.org/blog/gasb-launches-new-era-subsidy-transparency.

GJF. 2015b. “GASB Statement No. 77 Data is Official and Coming! Finally, a Price Tag on Corporate Welfare!” Washington, DC. www.goodjobsfirst.org/gasb-statement-no-77.

GJF. 2015c. “Shortchanging Small Business: How Big Businesses Dominate State Economic Development Incentives.” Comunicado de prensa. Washington, DC. www.goodjobsfirst.org/news/releases/shortchanging-small-business-how-big-businesses-dominate-state-economic-development-in.

GJF. 2017. “Good Jobs First Cites Problems with Columbus Tax Abatement Disclosures.” Comunicado de prensa. Washington, DC. www.goodjobsfirst.org/news/releases/good-jobs-first-cites-problems-columbus-tax-abatement-disclosures.

Harpel, Ellen. 2016. “New Disclosure Rules and the Future of Incentives: Preparing for Transparency as the New Norm.” *Economic Development Journal* (verano): 19–25.

Kenyon, Daphne A., Adam H. Langley y Bethany P. Paquin. 2012. *Rethinking Property Tax Incentives for Business*. Enfoque en Políticas de Suelo. Cambridge, MA: Instituto Lincoln de Políticas de Suelo.

Kenyon, Daphne A., Adam H. Langley, Bethany P. Paquin y Robert W. Wassmer. 2017. *Evaluation of Real Property Tax Abatements in Franklin County, Ohio*. Cambridge, MA: Instituto Lincoln de Políticas de Suelo. (mayo). www.lincolninst.edu/publications/other/evaluation-real-property-tax-abatements-franklin-county-ohio.

LeRoy, Greg. 2017. “2017: A Landmark Year for Transparency on State and Local ‘Corporate Welfare.’” Condado de Arlington, VA: Bloomberg BNA. 27 de enero.

Marohn, Charles. n.d. “The Growth Ponzi Scheme.” Brainerd, MN: Strong Towns. www.strongtowns.org/the-growth-ponzi-scheme.

McIlvaine, Leigh y Greg LeRoy. 2014. *Ending Job Piracy, Building Regional Prosperity*. Washington, DC: Good Jobs First. (julio). www.goodjobsfirst.org/publications/ending-job-piracy-building-regional-prosperity.

MDEDC (Metro Denver Economic Development Corporation). 2004. “Code of Ethics.” www.metrodenver.org/about/partners/code-of-ethics.

Moretti, Enrico. 2010. “Local Multipliers.” *American Economic Review, Papers and Proceedings* 100(2): 373–377.

Pew Charitable Trusts. 2015. “Tax Incentive Programs: Evaluate Today, Improve Tomorrow.” Resumen de la publicación. www.pewtrusts.org/en/research-and-analysis/issue-briefs/2015/01/tax-incentive-programs.

Rathbone, Michael y Patrick Tuohey. 2014. “Urban Neglect: Kansas City’s Misuse of Tax Increment Financing.” St. Louis, MO: Instituto Show-Me. (11 de diciembre). <http://showmeinstitute.org/publication/subsidies/urban-neglect-kansas-city%E2%80%99s-misuse-tax-increment-financing>.

Reschovsky, Andrew. 2014. “The Future Role of the Property Tax in the Funding of K–12 Education in the United States.” En *Education, Land, and Location*, editado por Gregory K. Ingram y Daphne A. Kenyon, 154–183. Cambridge, MA: Instituto Lincoln de Políticas de Suelo.

Sands, Gary y Laura A. Reese. 2012. *Money for Nothing: Industrial Tax Abatements and Economic Development*. Lanham, MD: Lexington Books.

Stafford, Diane. 2017. “Cerner Officially Opens Big Innovations Campus in South Kansas City.” *The Kansas City Star*, 9 de marzo. www.kansascity.com/news/business/article137402178.html.

Roberts, Rob. 2013. “TIF Commission Advances US\$4.3B Cerner Campus.” *Kansas City Business Journal*, 11 de septiembre. www.bizjournals.com/kansascity/news/2013/09/11/tif-commission-advances-43-billion.html.

Wassmer, Robert W. 2009. “Property Tax Abatement as a Means of Promoting State and Local Economic Activity.” En *Erosion of the Property Tax Base: Trends, Causes, and Consequences*, editado por Nancy Y. Augustine et al., 221–259. Cambridge, MA: Instituto Lincoln de Políticas de Suelo.